
LA ESTRATEGIA INVERSORA DE LA PYME INDUSTRIAL ESPAÑOLA EN PAÍSES EN VÍA DE DESARROLLO UN ANÁLISIS EMPÍRICO

DAVID CAMINO BLASCO

Universidad Carlos III de Madrid

LEONARDO CAZORLA PAPIS

Universidad de Almería

EN LA ACTUALIDAD, SE ESTÁ PRODUCIENDO UN CAMBIO RADICAL EN LA PERCEPCIÓN DE LOS GOBIERNOS Y ORGANISMOS INTERNACIONALES SOBRE CUÁLES SON LOS ELEMENTOS QUE CONTRIBUYEN AL DESARROLLO DE UNA FORMA MÁS EFECTIVA.

169

En el campo de la cooperación para el desarrollo uno de los aspectos que se está intentando fortalecer en los últimos años es el apoyo al sector privado y, en especial, al crecimiento de un tejido de pequeñas y medianas empresas que pueda constituirse en motor del desarrollo de una determinada zona (Alburquerque, 1992; Aceña, 1994). El apoyo financiero a una iniciativa de este tipo supone un importante trasvase de recursos financieros y tecnológicos. En todo el mundo en desarrollo los gobiernos reconocen la importancia creciente de la inversión privada y, en particular, de la inversión

directa extranjera, especialmente, aquella que supone la constitución de nuevas sociedades productivas, tanto para la formación de capital global y creación de empleo, como para el acceso a nuevas tecnologías, conocimientos y técnicas de gestión empresarial.

Por otra parte, la intensificación de los procesos de integración regional, la globalización del comercio y la progresiva eliminación de las barreras proteccionistas han provocado un incremento de la rivalidad internacional, obligando a muchas de las empresas de los países

industrializados a incrementar su presencia física en aquellas zonas en desarrollo que ofrecen importantes ventajas de localización. Asistimos, pues, a una intensificación de los procesos de internacionalización empresarial.

La decisión de invertir en el extranjero no es fácil. Esta estrategia implica desplazar al exterior una gran cantidad de recursos tanto financieros, humanos, técnicos como de naturaleza organizativa. Bajo una perspectiva dinámica, la internacionalización de la empresa puede ser entendida como un proceso

evolutivo, a través del cual la empresa adquiere mayores cotas de compromiso internacional en función del nivel de experiencia, conocimientos y recursos acumulados. Aunque el inicio del proceso es similar para la mayoría de las empresas (exportaciones esporádicas) no todas llegan a las últimas etapas, esto es, la apertura en el exterior de filiales productivas. De este modo, la mayoría de PYMES no cuenta con la capacidad gerencial y financiera necesaria para afrontar en solitario este tipo de operaciones. Este hecho explica cómo la mayor parte de aportaciones teórico-empíricas que analizan la expansión internacional de este colectivo empresarial, centran su interés en las fases iniciales del proceso, esto es, en las fase de exportación (Bilkey, 1978; Rabino, 1980; Miesenböck, 1988).

La apertura de centros de producción en países en desarrollo añade elementos de riesgo adicionales como son: la barrera psicológica y el nivel de riesgo país existente (Wierdersheim-Paul, 1972). Todas estas circunstancias aconsejan a cualquier empresa, y en especial a la PYME, a plantear nuevas fórmulas de cooperación que permitan un acceso más rápido y menos arriesgado a estos mercados en desarrollo. Así, el establecimiento de sociedades mixtas o «joint-ventures», puede ser vista como una alternativa a la inversión directa tradicional y al endeudamiento clásico de los países menos desarrollados (Durán, 1985).

En España, la inversión directa en el exterior constituye una estrategia reciente, adquiriendo cierta importancia desde nuestro ingreso en la CE en 1986. No obstante, las cifras absolutas de inversión siguen siendo reducidas si las comparamos con el resto de países de nuestro entorno económico. A grandes rasgos, un análisis de las estadísticas existentes indica que la mayor parte del capital invertido ha tenido como principal destino el sector financiero (banca y servicios a empresas) y los países de la UE (1). Sin embargo, en los últimos años se advierte un mayor interés de la empresa española y, en particular de la PYME, por trasladar parte de sus actividades productivas hacia aquellos países de economías emergentes que ofrecen

nuevas oportunidades de negocio. Así, determinados países de Latinoamérica (Méjico, Argentina y Chile), Europa Central y del Este (República Checa, Hungría, etcétera) el Norte de África (Marruecos) y Asia (China); constituyen en la actualidad importantes centros de atracción para el capital es-pañol.

Todas estas circunstancias llevan a plantearnos los siguientes interrogantes: 1) ¿hasta qué punto la inversión directa española en el contexto de las economías en desarrollo presenta rasgos distintivos?; y 2) ¿hasta qué punto la inversión directa constituye una estrategia al alcance de la PYME española? Por ello, este trabajo trata de demostrar que la apertura en estos países de centros de producción conlleva importantes beneficios para la empresa española. Igualmente, intentamos efectuar un diagnóstico aproximativo de la estrategia inversora desplegada por la PYME industrial española en estas regiones.

Los datos han sido obtenidos a partir de una encuesta realizada sobre una muestra de 445 PYMES industriales españolas (plantilla inferior a los 500 empleados), que en la actualidad cuentan con inversiones, o están interesadas en efectuar éstas en países en desarrollo. El total de respuestas obtenidas asciende a 115, de las cuales fueron eliminadas 34 por no responder a los objetivos del cuestionario.

Aunque la presencia física del empresario español en países en desarrollo es todavía muy reducida en términos cuantitativos (volumen de inversión), estas operaciones permiten explotar el «stock» de conocimientos y tecnologías, desarrollados y acumulados por la empresa española en su mercado doméstico. Por otra parte, los resultados obtenidos nos indican que este tipo de operaciones, aunque de elevado riesgo, es efectuado por empresas de reducida dimensión, alcanzándose en algunos casos un alto grado de multinacionalización (2). La expansión internacional alcanzada depende, entre otras variables de la experiencia internacional acumulada, de la calidad de sus productos, de la tecnología utilizada y de una actitud emprendedora de sus cuadros directivos. Respecto a las características de la inversión

podemos destacar: de un lado, su naturaleza integral, esto es, su carácter productivo y comercial; y, de otro lado, su naturaleza *cooperativa*, dando lugar a la creación de sociedades mixtas con el control mayoritario del inversor español. Respecto a los factores determinantes de la inversión, aunque es lógico suponer que cada empresa persigue objetivos diferentes, los datos empíricos obtenidos conducen a afirmar que la razón fundamental está relacionada con el mantenimiento o incremento de sus mercados de exportación.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. Después de esta parte introductoria, en la segunda sección efectuaremos un análisis comparativo de la inversión directa española teniendo en cuenta el nivel de desarrollo económico del país receptor. El objetivo consiste en comprobar si la presencia del empresario español en los países en desarrollo presenta algún rasgo distintivo. En la tercera sección, a partir de una muestra de PYMES españolas inversoras, intentamos profundizar en aquellos aspectos más relevantes que definen el comportamiento inversor desplegado. Por último, en la cuarta sección, se recogen las principales conclusiones alcanzadas en este trabajo.

LA INVERSIÓN DIRECTA EN PAÍSES EN VÍA DE DESARROLLO

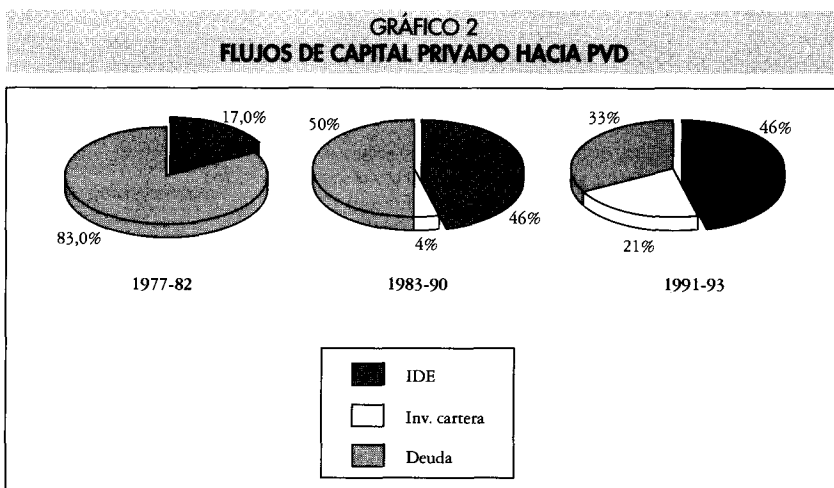
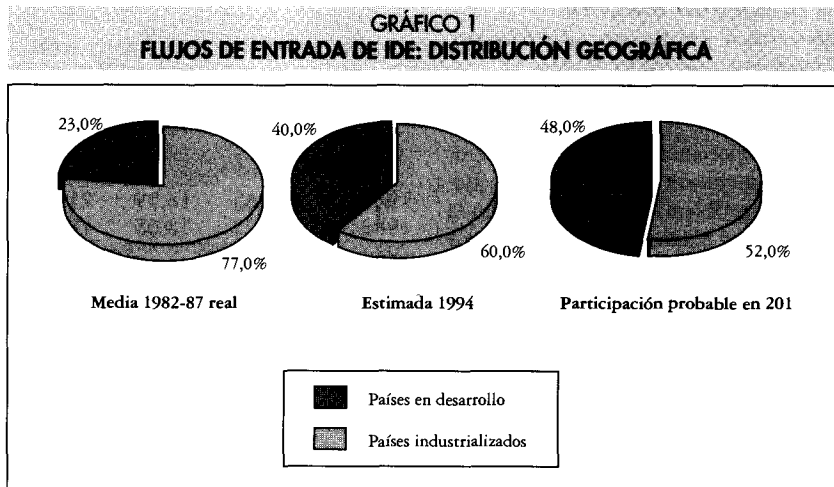
TENDENCIAS RECIENTES

La década de los noventa ha supuesto un cambio sustancial en el patrón de comportamiento de los flujos internacionales de capital. Los países en desarrollo se han convertido en uno de los principales centros receptores de inversión directa extranjera. Sirva de dato que la participación de éstos en las entradas de inversión directa ha pasado de representar el 23 por 100 a mediados de los años ochenta, a absorber cerca del 40 por 100 en el período 1992-94. Las perspectivas de crecimiento económico de la mayoría de estos países, unidas a la mayor globalización de las estrategias de

producción y distribución de las empresas, implicará sin lugar a dudas una participación mayor de estos países en las estradas de capital extranjero, participación que se estima puede alcanzar según datos del Banco Mundial el 48 por 100 en el año 2010 (gráfico 1).

Los flujos de inversión directa sólo constituyen una parte de los flujos internacionales de capital, a éstos habría que añadir la inversión en cartera, en inmuebles y los flujos de capital a corto plazo. En este sentido, se ha producido igualmente un cambio sustancial en la naturaleza de los flujos internacionales de capital privado que tienen como destino estos países. Durante los años setenta los préstamos de los bancos comerciales crecieron de forma espectacular, pero se contrajeron en los años ochenta tras el comienzo de la crisis de la deuda. En la actualidad, la inversión directa y las inversiones de cartera constituyen las principales fuentes de financiación para de las empresas de estos países (gráfico 2).

En el contexto de las economías en desarrollo resultan especialmente relevantes los flujos de inversión directa por su estrecha relación con la actividad productiva (CFI, 1994). Es evidente que la inversión directa extranjera, aunque no está libre de riesgos tanto para el país receptor como para el inversor, constituye una estrategia óptima que produce importantes beneficios en ambos sentidos (3). Para el país receptor, al margen de la entrada de recursos financieros necesarios, este tipo de operaciones provee además de un «paquete adicional» de nuevas aportaciones en productos, procesos, bienes de equipo, tecnología, «know-how» y técnicas de gestión empresarial. La inversión directa extranjera además de los beneficios «directos» (entrada de capital, creación de empleo, incremento de los ingresos fiscales, etcétera), conlleva para los países en desarrollo unos beneficios «indirectos» muy importantes, entre los que podemos destacar: mejoras en la productividad, eficiencia y competitividad; generación de divisas y equilibrio de las balanzas de pagos; incremento del empleo indirecto; mayor capacitación y profesionalización de la mano de obra local; aprovechamiento de nuevas oportunidades de



inversión; y mejoras en las infraestructuras, sanidad y educación.

Desde el punto de vista del inversor extranjero son muchas las razones que justificarían la creación en estos países de centros de producción. Éste podría beneficiarse de la existencia de importantes ventajas de localización. Así, de acuerdo con la *teoría ecléctica*, la existencia de menores costes de producción, la disponibilidad y abundancia de determinadas materias primas, las posibilidades de un nuevo mercado de potencial crecimiento, o la existencia de incentivos a la inversión extranjera; constituyen estímulos muy importantes para el inversor (Hood y Young, 1979; Dunning, 1977-1979). Por otra parte, dado el retraso tecnológico que caracteriza a la mayor parte de estos países, la inversión directa constituye una estrategia idónea, ya que permite al inversor extranjero explotar

por sí mismo aquellas variables que constituyen el núcleo de sus ventajas en propiedad (tecnologías, conocimientos, experiencia, etcétera) (Buckley y Casson, 1976-1979; Rugman, 1980-1986; Teece, 1981-1986). Por último, de acuerdo con la *teoría sobre el ciclo de vida del producto* (Vernon, 1966), la inversión directa en países en desarrollo puede ser considerada una estrategia lógica y adecuada cuando se alcanzan las etapas de *madurez* y/o *declive*. En la *etapa de madurez*, la pérdida de cuota de mercado respecto a la competencia, llevaría a muchas empresas a crear centros de producción en aquellos países donde exista una demanda potencial de su producto. En la *etapa de declive*, la competencia en precios llega a ser muy importante. Por ello, la empresa puede encontrar conveniente localizar la producción en aquellos países que ofrecen bajos costes de producción.

LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN PAÍSES EN VÍA DE DESARROLLO: ANÁLISIS COMPARATIVO

Dada la importancia que la iniciativa privada y la inversión directa extranjera juegan en el problema del desarrollo, en la actualidad, el planteamiento de acuerdos de cooperación entre inversores extranjeros y empresarios locales de estos países en desarrollo resulta de vital importancia.

Sin embargo, en el contexto de los países en desarrollo, la inversión directa española se ha caracterizado por la poca uniformidad de las cifras. Así, la presencia física del empresario español de ha producido mediante la realización de proyectos puntuales de elevada dimensión financiera que han sido efectuados en determinados sectores de actividad (energético, comunicaciones transportes, banca, etcétera). No obstante, se advierte en los últimos años un mayor interés de la PYME española por localizar parte de sus actividades productivas en países en desarrollo, como medio de buscar una mejor posición competitiva a nivel global.

El principal destino geográfico lo constituyen los países del ámbito de la OCDE y, en especial, los países de la UE que absorben en la actualidad cerca del 60 por 100 de nuestras inversiones. No obstante, el capital invertido en países en desarrollo presenta una tendencia creciente con valores que van desde el 15 por 100 en 1990, hasta alcanzar el 20 y el 47 por 100 de la inversión verificada, respectivamente, en los años 1993 y 1994. En este contexto, el principal destino lo constituye por excelencia Latinoamérica, seguido por aquellas operaciones localizadas en el continente africano (especialmente Marruecos), siendo la presencia física del empresario español en el resto de zonas bastante reducida (tabla 1).

No obstante, si efectuamos un análisis comparativo de la inversión directa española, podemos comprobar cómo ésta presenta características diferenciadas según cual sea el grado de desarrollo económico del país receptor. Mientras que en los países de la OCDE la inversión tiene como principal destino el sector financiero, en los países en desarrollo la inversión tiende a concentrarse en su sector primario e industrial (tabla 2). Obser-

TABLA 1
INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA
(Distribución porcentual. Período 1985-94)

Años	Europa	Resto OCDE	Paraíso fiscal	Iberoamérica	E. Central y del Este	África	O. Medio, Asia y Oceanía	Otros países
1985	32,65	18,39	21,81	22,59	0,00	1,47	1,24	1,84
1986	41,98	23,65	18,90	13,35	0,00	1,34	0,48	0,29
1987	69,09	9,13	4,69	14,12	0,01	1,58	0,82	0,56
1988	55,19	26,40	6,07	9,57	1,50	0,24	0,61	0,42
1989	68,40	11,12	10,32	8,18	0,75	0,67	0,20	0,36
1990	58,04	8,35	17,39	9,03	0,31	6,44	0,14	0,29
1991	65,22	5,52	14,96	12,23	0,20	1,68	0,07	0,11
1992	57,92	11,21	7,81	4,29	0,06	6,42	12,01	0,28
1993	57,45	8,56	12,94	15,13	1,31	4,54	0,07	0,00
1994	37,71	6,33	9,52	44,49	1,26	0,46	0,23	0,00

FUENTE: DGTE.

TABLA 2
INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA: DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE APLICACIÓN Y DESTINO GEOGRÁFICO (Período 1980-92)

	Sector industrial	Sector comercial	Sector financiero	Resto sectores	Total
<i>Países industrializados</i>					
Europa	20,54	8,46	63,87	7,13	100,00
OCDE (no europeos)	11,93	18,78	61,86	7,43	100,00
<i>Países en vía de desarrollo</i>					
Europa Este	66,53	10,90	12,78	9,79	100,00
Centroamérica	43,59	25,06	18,45	12,90	100,00
Sudamérica	19,25	4,44	34,89	41,42	100,00
Norte de África	19,80	1,68	4,85	73,67	100,00
Resto de África	5,43	9,31	4,81	80,45	100,00
Oriente Medio	2,20	0,02	2,97	94,81	100,00
NPASInd.	6,44	11,04	53,84	28,68	100,00
Resto de Asia	46,76	23,04	3,13	27,07	100,00

FUENTE: DGTE.

vamos pues cómo la inversión de carácter productivo adquiere en estas zonas una mayor importancia relativa (tabla 3).

La inversión directa conlleva en general una importante transferencia hacia el exterior de activos empresariales (recursos financieros, bienes de equipo, conocimientos, etcétera). En este sentido, respecto a la naturaleza de los medios de aportación utilizados, observamos igualmente la existencia de diferencias significativas en el comportamiento del inversor. La mayoría de operaciones se ha financiado mediante la aportación en efectivo desde la matriz en España. Sin embargo, en el contexto de los países en desarrollo la inversión ha dado origen a una mayor transferencia de bienes de equipo y conocimientos en forma de contratos de asistencia técnica. Por ello,

invertir en estos países es de gran importancia para la economía española, caracterizada por un desarrollo tecnológico que podríamos calificar de intermedio a nivel mundial. Esta estrategia permite, pues, explotar en el exterior el «stock» de conocimientos, tecnologías y habilidades, desarrollados y acumulados por la empresa española en su mercado doméstico.

ANÁLISIS EMPÍRICO

METODOLOGÍA Y MUESTRA DE EMPRESAS

Para profundizar sobre el comportamiento inversor desarrollado por la PYME

española en países en desarrollo, se procedió a efectuar un análisis empírico desde un enfoque microeconómico (4). Los datos necesarios para nuestro estudio han sido obtenidos a través de una encuesta postal enviada a una muestra de 445 PYMES potencialmente inversoras. Como unidad de análisis han sido consideradas aquellas empresas transformadoras ubicadas en todo el territorio nacional con un número de trabajadores igual o inferior a los 500 empleados. La muestra ha sido confeccionada a partir de aquellos proyectos presentados a la Compañía Española de Financiación al Desarrollo (COFIDES) (5), desde el año 1990 hasta finales de 1994. Por otro lado, también hemos considerado aquellas PYMES que en la base de datos OFERES⁷ (6) habían manifestado poseer establecimientos permanentes en algunos de estos países.

El total de respuestas obtenidas asciende a 115, de las cuales fueron eliminadas 34 por no responder a los objetivos del cuestionario. En consecuencia, el número de encuestas válidas, analizadas y procesadas, asciende a 84, cifra que representa una tasa de respuesta del 18,87 por 100.

El análisis se estructura en cuatro grandes bloques: 1) determinación de los rasgos característicos de la muestra; 2) naturaleza del proceso de internacionalización; 3) características de la estrategia inversora desarrollada; y 4) factores determinantes de la inversión.

RESULTADOS

Características de la muestra. La mayoría de PYMES, por su menor dimensión, no cuenta con la capacidad y los recursos necesarios para afrontar las inversiones que requiere el establecimiento de centros de producción en el extranjero. El nivel de riesgo e incertidumbre que ha de soportar la PYME es mayor que el que ha de soportar una gran empresa multinacional. Por tanto, el tamaño de la empresa condiciona la participación de ésta en el comercio internacional y, por ende, en la posibilidad de ésta para efectuar inversiones directas en el extranjero.

Son escasos los trabajos que analizan el comportamiento inversor en el extranjero de este colectivo empresarial (7). Para

TABLA 3
INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA:
DISTRIBUCIÓN SEGÚN FINALIDAD Y DESTINO GEOGRÁFICO (Período 1988-92)

	Comercial	Productivo	Suministro m. primas	Holding	Otros	Total
<i>Países industrializados</i>	48,66	5,88	2,15	4,19	39,12	100,00
<i>Países en vía de desarrollo</i>						
Europa Este	58,38	10,66	1,02	0,51	29,43	100,00
Centroamérica	51,58	12,84	0,37	1,86	33,35	100,00
Sudamérica	34,18	14,20	5,97	2,15	43,50	100,00
Norte de África	44,82	13,93	13,56	0,00	27,69	100,00
Resto de África	47,42	16,49	16,49	1,03	18,57	100,00
Oriente Medio	60,00	6,67	0,00	0,00	33,33	100,00
NPASind.	53,16	5,06	7,59	0,00	34,19	100,00
Resto de Asia	66,67	0,00	4,76	4,76	23,81	100,00

FUENTE: DGTE.

TABLA 4
INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA: DISTRIBUCIÓN POR MEDIO DE APORTACIÓN
Y DESTINO GEOGRÁFICO (Período 1988-92)

	Aportación dinera	Capitaliz. reservas	Asistencia técnica	Bienes de equipo	Capitaliz. de deuda	Otros	Total
<i>Países industrializados</i>	77,26	0,72	0,01	0,55	3,64	17,82	100,00
<i>Países en vía de desarrollo</i>							
Europ. Este y Central ..	42,74	0,00	15,39	41,41	0,02	0,44	100,00
Centroamérica	80,40	1,68	4,65	5,36	1,88	6,03	100,00
Sudamérica	86,17	2,52	0,04	1,73	1,63	7,91	100,00
Norte de África	86,50	0,58	0,04	0,12	12,70	0,06	100,00
Resto de África	90,86	1,13	0,00	6,90	0,82	0,29	100,00
Oriente Medio	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
NPASind.	98,55	0,00	0,00	0,37	0,62	0,46	100,00
Resto de Asia	86,25	0,00	3,06	10,69	0,00	0,00	100,00

FUENTE: DGTE.

Luostarinen (1979), la internacionalización constituye una fórmula alternativa al crecimiento de la empresa cuando el escenario internacional constituye el marco de referencia. Por tanto, la internacionalización de la empresa constituye un problema añadido a la problemática general del crecimiento empresarial. La determinación de aquellas variables que actúan como barreras y estímulos de proceso constituye una de las cuestiones que han suscitado un mayor interés entre los economistas de empresa (Robinson, 1957; Penrose (1962).

La consideración del marco internacional aporta a la problemática del crecimiento empresarial una serie de rasgos propios. Las características especiales que presentan las PYMES condicionan las posibilidades de éstas de participar en el comercio

internacional y, en general, en todos aquellos procesos relacionados con la internacionalización de sus actividades. Una de las hipótesis que con más frecuencia se han barajado es la existencia una relación directa y positiva entre ambas variables. Para Horst (1972), dicha relación es consecuencia en realidad de las implicaciones que el tamaño tiene sobre la competitividad de la empresa a nivel internacional, permitiendo un mejor aprovechamiento de las economías de escala, el acceso a nuevas tecnologías, conocimientos o fuentes de capital. En esta línea, Buckley (1979 y 1989) destaca la existencia de dos «barreras» críticas que dificultan la internacionalización productiva de la PYME: la escasez de recursos financieros a largo plazo y la inexperiencia de sus cuadros directivos.

La actitud del equipo directivo constituye uno de los factores clave determinante de la capacidad de expansión internacional de una empresa. La decisión de invertir en el extranjero constituye, por sus propias características, una decisión de carácter estratégico que requiere una participación activa de la alta dirección. En este sentido, las empresas de pequeña dimensión pueden ver limitadas sus posibilidades de crecimiento debido a la existencia de un equipo directivo inadecuado, esto es, poco preparado en la gestión de este tipo de operaciones.

La capacidad financiera de la empresa constituye, tradicionalmente, otro de los grandes obstáculos que frenan las posibilidades de crecimiento de este colectivo empresarial. Cuando la estrategia de expansión implica la apertura de centros de producción en el extranjero, los elevados tipos de interés, la dificultad para acceder al mercado de capitales o el escaso nivel de garantías, se convierten en una barrera infranqueable.

Sin embargo, frente a las grandes corporaciones, las PYMES gozan de una ventaja comparativa fundamental: su mayor flexibilidad. La organización más flexible y sencilla de la PYME favorece el libre flujo de información, facilitando la incorporación de actitudes internacionales *proactivas* en el seno de su organización (Solberg, 1991). De este modo, contar con una estructura organizativa poco formalizada y un estilo de dirección basado en la actitud emprendedora del empresario, permite adaptarse con mayor facilidad a los cambios que conllevan la internacionalización de la actividad empresarial (Wells, 1983). Por ello, uno de los rasgos más positivos del comportamiento estratégico de la PYME en los últimos años, es su creciente participación en el comercio internacional, la inversión directa en el exterior y, en general, en todos los procesos relacionados con la internacionalización (IMPI, 1995).

Respecto a los rasgos característicos que definen al colectivo de empresas analizado podemos destacar entre otros los siguientes puntos. Respecto al *sector económico de actividad*, se observa a pesar de la gran dispersión de la respuesta obtenida como los sectores más representados son: los de la industria agroali-

TABLA 5
CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA (I)

	F. abs.	F. rel.
<i>Sector de actividad (origen)</i>		
Alimentación, bebidas y tabaco.....	10	11,90
Const. maquin. y equipos mec.	10	11,90
Indust. papel, artes gráficas y edic.	6	7,14
Química industrial.....	8	9,52
Otras industrias.....	44	52,38
NS/NC.....	6	7,14
TOTAL.....	84	100,00
<i>Ubicación geográfica (origen)</i>		
Cataluña.....	24	28,57
País Vasco.....	15	17,86
Madrid.....	14	16,67
Com. Valenciana.....	11	13,10
Resto.....	19	22,62
NS/NC.....	1	1,19
TOTAL.....	84	100,00

mentaria y los de construcción de maquinaria y equipos mecánicos. Le siguen, por orden de importancia, el sector de química industrial y las industrias de papel y edición. En cuanto a su *ubicación geográfica*, podemos destacar como la mayoría de las empresas están localizadas en Cataluña, el País Vasco, Madrid y la Comunidad Valenciana.

El *tamaño empresarial* constituye una de las variables más utilizadas en los estudios de naturaleza microeconómica. Este hecho se debe a que la dimensión de la empresa constituye una variable resumen a la que es posible referir otros muchos aspectos relacionados con las posibilidades técnicas, comerciales, financieras y directivas de la empresa. Del conjunto de variables que pueden ser utilizadas en la práctica para medir el tamaño empresarial, hemos considerado a efectos del presente trabajo de investigación el número de empleados. Observamos cómo nos enfrentamos antes dos colectivos diferenciados. Así, el 36 por 100 de las empresas manifiesta contar con plantillas inferiores a los 50 empleados. Por contra, un 45 por 100 declara contar con plantillas superiores a los 100. Si tenemos en cuenta que según datos del IMPI (1995), en España, en 1994 las empresas de más de 250 empleados representan tan sólo el 0,2 por 100, podemos llegar a la conclusión de que uno de los rasgos dominantes es su tamaño medio.

Desde un punto de vista dinámico la proyección internacional de la empresa es el resultado de un proceso acumulativo de aprendizaje. Por ello, si consideramos el año de constitución de la empresa como una variable determinante del *grado de experiencia acumulado*, podemos concluir que las empresas de la muestra cuentan con una gran experiencia en el sector, ya que más del 60 por 100 tiene una edad media superior a los dieciséis años.

Respecto al *régimen de propiedad*, otra característica común de las empresas analizadas es su naturaleza personalista, esto es, contar con un régimen de propiedad ligado, bien a grupos familiares, o bien a varios accionistas particulares, siendo muy pocas las empresas que manifiestan cotizar en bolsa o ser filiales de grupos nacionales o extranjeros. Por tanto, como se aprecia en la tabla 6, vemos que el *grado de participación del capital extranjero* en la muestra es insignificante.

Según la *teoría de la ventaja monopolística*, la posesión por parte de la empresa de determinadas ventajas en propiedad puede ser el factor determinante de la expansión internacional de su actividad (Hymer, 1976). Dichas ventajas monopolísticas pueden adoptar diversas formas, por ejemplo, control exclusivo sobre la materia prima o determinados factores de producción; «know-how» sobre determinado producto o proceso productivo; rendimientos de escala, etcétera (Weekly

y Aggarwal, 1987). Todo ello nos ha llevado a analizar para las empresas de la muestra, la naturaleza, de aquellos factores que determinan su capacidad de competencia en el escenario internacional. Para que el examen fuese verdaderamente ilustrativo, debería realizarse de manera detallada con el objetivo de identificar de forma más precisa las ventajas específicas desarrolladas por estas empresas. Además, debería ser efectuado desde una perspectiva temporal, esto es, analizando cuál ha sido su proceso de generación, y viendo cuáles han sido las estrategias y resultados que la empresa ha ido alcanzando con el tiempo.

Nuestro objetivo es mucho más modesto, consistente en identificar los «puntos fuertes» y «débiles» que, en general, definen a este colectivo empresarial, condicionando su estrategia de internacionalización. De este modo, hemos tomado un total de ocho factores que consideramos representativos de la capacidad de competencia de la empresa, factores que fueron valorados subjetivamente de 0 a 4 por la muestra. Como se observa en la tabla 7, las variables más valoradas son: la calidad del producto (3,39), el nivel de experiencia acumulada (3,31), la tecnología utilizada (3,11) y la proyección internacional (3,04). Por contra, el nivel de recursos financieros disponible (2,22), el nivel de estudios del personal (2,35) y las capacidades organizativas de la empresa (2,84), constituyen los principales puntos débiles.

Grado de internacionalización y naturaleza del proceso desplegado. El grado de internacionalización alcanzado ha sido medido en función de dos variables: de

TABLA 6
CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA (II)

	F. Abs.	F. Rel.
<i>Tamaño: número de empleados</i>		
< 50	30	35,71
De 51 a 100	14	16,67
De 101 a 250	18	21,43
> 250	19	22,62
NS/NC	3	3,57
Total	84	100,00
<i>Antigüedad en el sector</i>		
< 16 años	24	28,57
16 a 60 años	39	46,43
> 60 años	8	9,52
NS/NC	13	15,48
Total	84	100,00
<i>Régimen de propiedad</i>		
Familiar	43	53,75
Accionistas no famil.	31	38,75
Filial Grupo Nacional.	4	5
Filial Grupo Extranjero.	4	5
Soc. Cooperativa.	6	7,5
Cotizac. bolsa	3	3,75
Total (8)	91	113,75
NS/NC	4	
Pob.-NS/NC	80	
<i>Grado participación cap. extranj.</i>		
0%	70	83,33
1 a 50%	7	8,33
> 50%	4	4,76
NS/NC	3	3,57
Total	84	100,00

una parte, a través de la *propensión exportadora*; y, de otra parte, a partir de una variable que hemos definido como «intensidad inversora». Respecto a la primera de las variables, la evolución del coeficiente para el período 1989-94 refleja una creciente participación de estas

empresas en los mercados internacionales. De este modo, la propensión exportadora crece de forma continuada en todo el período, pasando del 32 por 100 en 1989, hasta alcanzar el 43 por 100 en 1994. Por otra parte, el análisis de la dispersión geográfica de las exportaciones

TABLA 7
FACTORES DETERMINANTES DE LAS CAPACIDADES COMPETITIVAS EMPRESARIALES: VALORACIÓN

	Muy alt. (4)	Alt. (3)	Media (2)	Baja (1)	NS/NC (0)	Media	Ponderación
Calidad del producto	44,05	51,19	2,38	0,00	2,38	3,39	0,55
Tecnología utilizada	32,14	48,81	15,48	1,19	2,38	3,11	0,72
Capacidad directiva	8,33	78,57	11,90	0,00	1,19	2,96	0,45
Experiencias y habilidades acumuladas	40,48	51,19	5,95	0,00	2,38	3,31	0,60
Nivel de estudios del personal	3,57	34,52	53,57	7,14	1,19	2,35	0,67
Nivel de recursos financieros	2,38	25,00	63,10	7,14	2,38	2,22	0,63
Capacidades organizativas	9,52	64,29	25,00	0,00	1,19	2,84	0,57
Proyección internacional	32,14	42,86	19,05	4,76	1,19	3,04	0,85

FUENTE: Elaboración propia.

nos indica que los países de la Unión Europea, Iberoamérica y Oriente Medio, constituyen los mercados tradicionales. Sin embargo, los datos empíricos obtenidos señalan, además, que otras zonas como el Norte de África, Europa del Este y Asia de han convertido recientemente en nuevos mercados en expansión (gráfico 3).

La «intensidad inversora» puede ser medida a través de indicadores como la dispersión geográfica, la política de propiedad o el volumen de inversión acumulada. De todas estas variables vamos a referirnos a la dispersión geográfica alcanzada, esto es, al número de países en los que se poseen establecimientos permanentes. Al respecto, los datos empíricos obtenidos nos muestran que una parte importante de las empresas (42 por 100), han efectuado inversiones directas en un solo país. No obstante, una parte representativa de la muestra (29 por 100), ha alcanzado un alto grado de multinacionalización, manifestando contar con establecimientos permanentes en cuatro o más países (gráfico 4).

Podemos concluir que nos encontramos ante un colectivo empresarial con gran vocación internacional. Son empresas que cuentan con establecimientos permanentes en el extranjero y que, por tanto, se encuentran en las fases más avanzadas del proceso de internacionalización. Además, han realizado estas inversiones directas desde una posición internacional muy consolidada, ya que una parte importante de su cifra de ventas tiene como destino el extranjero. Así, la experiencia y conocimientos acumulados en sus operaciones de exportación parecen constituir un factor clave y determinante de la estrategia inversora desplegada.

Aquella empresa que decide internacionalizar sus actividades rara vez inicia el proceso con una infraestructura completa, esto es, con filiales productivas y comerciales, y una amplia red de sucursales y distribuidores. Lo habitual es que desarrolle su expansión internacional de forma progresiva en el tiempo.

Parte de las teorías sobre la internacionalización de la empresa trata de analizar la naturaleza del proceso, esto es, la manera en que la empresa despliega y desarrolla en el tiempo su estrategia internacional.

GRÁFICO 3
EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA MUESTRA

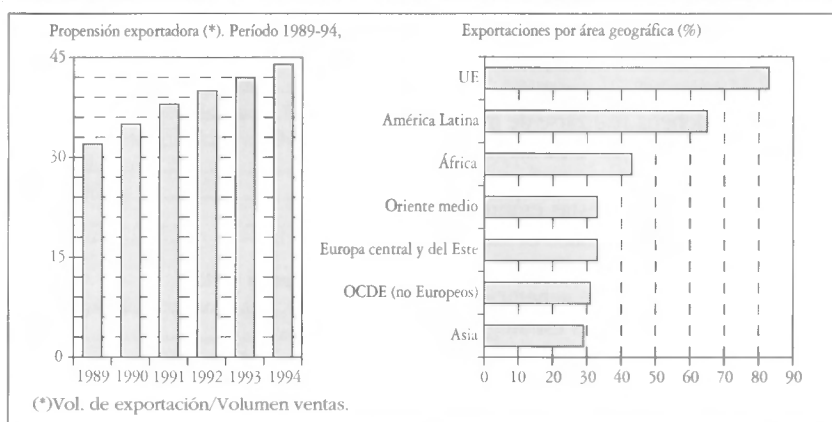
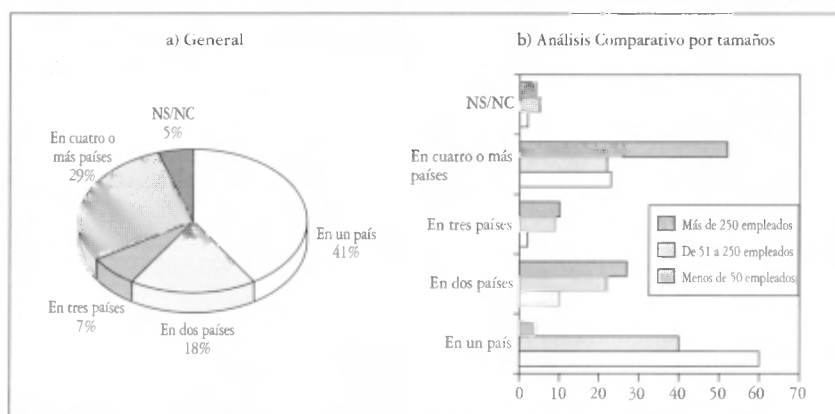


GRÁFICO 4
IDE: DISPERSIÓN GEOGRÁFICA ALCANZADA



Desde una perspectiva dinámica, la internacionalización puede ser entendida como el resultado de un proceso incremental y acumulativo, a través del cual la empresa adquiere mayores cotas de compromiso internacional en función del nivel de experiencias y recursos acumulados. La naturaleza evolutiva del proceso fue sugerida inicialmente por Vernon (1966) como parte del ciclo de vida de un producto. La hipótesis evolutiva fue desarrollada con posterioridad dando lugar a dos aproximaciones que, aunque diferentes, se complementan entre sí.

De acuerdo a la *teoría de la internalización*, la empresa puede optar por una presencia en el exterior con o sin inversión, pudiendo distinguirse tres grandes alternativas: 1) exportación; 2) la inversión directa en el exterior; y 3) la firma de contratos de licencias (Buckley y Casson, 1976; Rug-

man, 1981; Casson, 1982). Por tanto, el abastecimiento de un mercado extranjero puede lograrse localizando la producción, bien en el país de origen, o bien, en un país extranjero. En el primer caso, nos referimos a la exportación, mientras que en el segundo caso se podría plantear de forma alternativa la inversión directa o la cesión de licencias. Según esta secuencia los contratos de licencias tendrían lugar en la fase de madurez del ciclo de vida del producto. La posesión de determinadas ventajas en propiedad y el objetivo de explotar éstas, unido a las imperfecciones existentes en el mercado para determinados activos de naturaleza intangible (costes de transacción) aconsejarían la utilización de la inversión directa como estrategia de entrada.

Por otra parte, la denominada *Escuela de Upsala* fue origen del *modelo de las fases*

de desarrollo (Johanson y Wierdersheim-Paul, 1975; Johanson y Valhne, 1977 y 1979; Luostarinen, 1979; Root, 1987). El modelo sugiere que la empresa adquiere su dimensión internacional a través de fases que se suceden en el tiempo. A medida que una empresa acumula experiencia en la gestión de operaciones internacionales, genera condiciones que le permiten avanzar en la senda de la internacionalización, facilitando el salto desde una etapa hasta la siguiente. Normalmente, el proceso se inicia lentamente mediante la realización de exportaciones esporádicas. Con posterioridad, éste se acelera cuando la empresa decide tomar una posición exportadora más activa a través de agentes y distribuidores. Con posterioridad, o bien alternativamente llevaría a cabo contratos de licencias. El nivel de experiencia acumulado en las fases anteriores, permitiría a la empresa abrir en el extranjero sus propias sucursales y filiales de venta, para finalmente crear sus centros de producción.

Sin embargo, la complejidad del entorno económico actual recomienda desprenderse de la visión lineal y determinista propuesta en el *modelo de las fases de desarrollo*, siendo aconsejable adoptar una postura más «contingente» del fenómeno (Reid, 1983). Por tanto, la trayectoria que cada empresa siga en su proceso de internacionalización dependerá de un conjunto de factores entre los que podemos destacar: los objetivos empresariales, el nivel de recursos disponibles, el nivel de riesgo que esté dispuesta a asumir, el grado de control sobre sus operaciones, las condiciones del sector y las características del mercado.

Teniendo en cuenta que los modelos evolutivos no ofrecen una buena explicación de cómo se produce el paso de una fase a la siguiente (Andersen, 1993), y a pesar de no existir unanimidad respecto a la secuencia de fases que es posible identificar en todo el proceso, no obstante, es de suponer que la experiencia y conocimientos acumulados en una fase previa de exportación resultan de vital importancia si una empresa toma la decisión de efectuar inversiones directas en el extranjero.

Con el objetivo de analizar desde un punto de vista dinámico la naturaleza del proceso de internacionalización desple-



gado por la muestra, hemos considerado en primer lugar tres fases: 1) una fase de exportación; 2) una fase de inversión comercial; y 3) una fase de inversión productiva (cuadro 1).

Existe un gran porcentaje de empresas que no han respondido a la cuestión (19,5 por 100). No obstante, podemos resaltar los siguientes aspectos. Ninguna empresa ha efectuado inversiones directas sin contar con una experiencia internacional previa (Estrategia 1). Además, ninguna empresa ha efectuado IDE de naturaleza comercial o productiva sin pasar por una fase inicial de exportación (Estrategia 3). Por otra parte, se observa como la mayoría de empresas que responden a la cuestión (72,05 por 100) han desplegado su internacionalización de forma gradual, esto es, desde una fase exportadora, efectuando IDE de naturaleza comercial, para terminar localizando en el extranjero parte de sus actividades productivas (Estrategia 4). Sin embargo, observamos cómo un grupo de empresas (28 por 100) ha desarrollado su internacionalización de forma no gradual (Estrategia 2), es decir, han creado centros de producción en el extranjero, sin pasar por una fase interme-

dia de inversión comercial. Ello, obliga a desprenderse de la interpretación lineal y determinista propuesta en el modelo de las fases de desarrollo. En cualquier caso, debemos tener presente que se trata de un colectivo de gran tradición exportadora. Por tanto, podemos concluir que la experiencia acumulada por estas empresas en la fase inicial de exportación, constituye una variable determinante del alto grado de internacionalización alcanzado.

Características de la inversión. Invertir en el extranjero constituye una decisión compleja y altamente arriesgada. Compleja, ya que son muchos los factores que intervienen y condicionan el éxito o fracaso futuro de la operación. Arriesgada, debido a que este tipo de operaciones implica para la empresa un gran esfuerzo en recursos financieros, humanos, técnicos y organizativos (Larimo, 1991). Sin embargo, la inversión directa constituye la vía de penetración más eficaz que permite un mayor control de la operaciones. A diferencia de los contratos de licencias, la inversión directa permite al inversor explotar por sí mismo sus ventajas en propiedad controlando el rendimiento de su capital. Respecto a la exportación, la

inversión directa permite una penetración más efectiva en el mercado a medio y largo plazo, facilitando la adaptación de los productos a las exigencias locales, mejorando las actividades de distribución y de servicio de posventa, y, en definitiva, permitiendo una relación más estrecha con el mercado y los clientes.

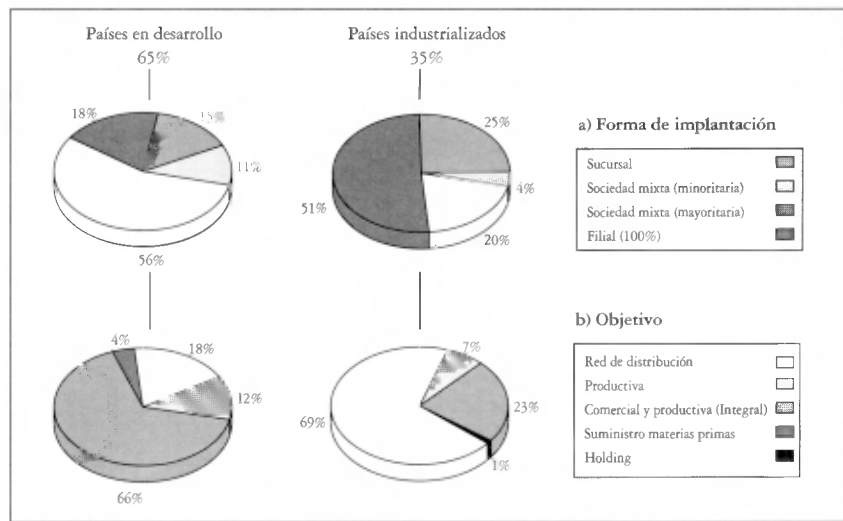
La inversión directa como estrategia de entrada implica: 1) la presencia física del inversor en el extranjero mediante la constitución de un establecimiento permanente; 2) la localización en el extranjero de la totalidad o parte de las actividades primarias de la cadena de valor (9); 3) la influencia efectiva en la gestión de la sociedad extranjera; y 4) el desplazamiento y transferencia hacia el exterior de activos empresariales (recursos financieros, bienes de equipo, conocimientos, etcétera).

A continuación, examinaremos las características que definen la actividad inversora desplegada por este colectivo empresarial. En concreto, centraremos nuestra atención en los siguientes aspectos: 1) distribución geográfica; 2) objetivo perseguido y forma de implantación; 3) modo de entrada, grado de control y medios de aportación utilizados; y 4) factores determinantes de la inversión.

Distribución geográfica. Las empresas de la muestra cuentan con un total de 197 establecimientos en el extranjero. El 65 por 100 localizado en algún país en desarrollo (128 establecimientos), concentrándose el 35 por 100 restante en países industrializados (69 establecimientos). A un nivel más desagregado podemos destacar que la mayoría de las operaciones se ha efectuado en América Latina (33 por 100), fundamentalmente en México, Argentina y Chile. Son también muy importantes las operaciones que tienen como destino algún país de la UE (27 por 100). El resto de zonas tiene una importancia relativa inferior, destacando los países de Europa Central y del Este (10 por 100 Asia (9 por 100); y el Norte de África (8 por 100).

Objetivo perseguido y forma de implantación. Como podemos apreciar en el gráfico 5, el comportamiento del inversor difiere de forma notable según cuál sea el nivel de desarrollo económico del país

GRÁFICO 5
INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR: ANÁLISIS COMPARATIVO



receptor. En el contexto de los países en vía de desarrollo, la estrategia preferida ha sido la creación de sociedades mixtas con el control mayoritario del inversor español (56 por 100). Por contra, en el ámbito de los países industrializados las estrategias preferidas consisten, bien en la creación de «filiales 100 por 100» (51 por 100), o bien en la creación de delegaciones o sucursales (25 por 100).

Igualmente, observamos diferencias notables al examinar el objetivo perseguido. En el contexto de los países en desarrollo la inversión es de naturaleza «integral», esto es, persigue a la vez una finalidad comercial y productiva (66 por 100). Por contra, las mayoría de operaciones efectuadas en países industrializados persigue una finalidad estrictamente comercial, esto es, la creación de una red de distribución (69 por 100).

Modo de entrada, grado de control y medios de aportación utilizados. La inversión directa puede adoptar diversas modalidades como, por ejemplo, la creación de una empresa nueva, la adquisición total o la toma de participación de una empresa ya existente. Por otra parte, si la inversión es efectuada en una sociedad en la que el inversor cuenta ya con una participación previa, ésta puede ser efectuada mediante ampliaciones de capital o mediante la concesión de préstamos a largo plazo.

La adquisición es una forma más rápida para un introducirse en un mercado que la creación de un nuevo establecimiento. La empresa adquirente obtiene una dirección nacional y un conocimiento local, así como contactos con el mercado y la administración del país. Por su parte, con la creación de una empresa se tiene más libertad para enfrentarse competitivamente al mercado, facilitando la incorporación de mejores tecnologías y bienes de equipo, evitándose problemas de reestructuración de plantillas, así como las prácticas y hábitos de la empresa absorbida (Nieto y Llamazares, 1995).

Por otra parte, el grado de control puede ser total o parcial, en cualquier caso se entiende que existe inversión directa siempre que el inversor ejerza una influencia significativa en el la administración de la sociedad extranjera (10). Cuando el grado de control es parcial la filial creada adopta la forma de sociedad mixta o «joint-venture» internacional.

Los datos empíricos obtenidos demuestran cómo la mayoría de las operaciones implica la creación de un nuevo establecimiento permanente (82 por 100). Respecto al medio de aportación utilizado, se observa cómo estas operaciones se han financiado en su mayoría mediante aportaciones en efectivo (78,95 por 100). Sin embargo, se advierte que la transferencia de bienes de equipo, licencias y «know-how» cobran cierta importancia.

Hemos visto que en el contexto de los países en desarrollo estas operaciones implican la creación de sociedades mixtas o «joint-ventures» con el control mayoritario del inversor español. El crecimiento de la inversión y el comercio internacional, junto con la rapidez e intensidad que caracteriza el entorno económico actual, obligan a cualquier empresa y, en especial a la PYME, a plantear nuevas fórmulas de cooperación que permitan un acceso más rápido a los mercados internacionales. En el contexto de los países en desarrollo, la creación de sociedades mixtas o «joint-ventures» con la participación activa de socios locales, constituye una estrategia óptima que genera importantes ventajas, tanto para las PYMES de los países industrializados, como para las empresas de los países en desarrollo. Para las primeras, constituye una vía duradera de lograr mejores posiciones competitivas a nivel internacional, facilitando su proceso de internacionalización. Para las segundas, la inversión extranjera mejora su balanza de pagos, y facilita el acceso a nuevas tecnologías, conocimientos y métodos de gestión empresarial (Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, 1990).

Son muchos los factores que aconsejan la utilización de este tipo de estrategias. El desconocimiento del mercado constituye una de las principales barreras a las que se enfrenta un inversor extranjero. La colaboración con un empresario local puede ser la mejor vía para acceder a unos canales de distribución, obtener mayor información sobre el funcionamiento del mercado, acceso a fuentes de materias primas, obtención de recursos financieros o mantener buenas relaciones con las autoridades locales. En

TABLA 8 IDE: ESTRATEGIA DE ENTRADA		
	F. Abs.	F. Rel.
<i>Forma de implantación</i>		
Creación.....	59	81,94
Adquisición.....	18	25,00
Ampliaciones de capital.....	7	9,72
Préstamos a l/p.....	4	5,56
Total contestaciones (12).....	88	122,22
NS/NC.....	12	
Población-NS/NC.....	66	
<i>Medio de aportación</i>		
Dineraria.....	60	78,95
Bienes de equipo.....	25	32,89
Licencias.....	21	27,63
«Know-how».....	36	47,37
Otras (12).....	7	9,21
Total contestaciones.....	149	196,05
NS/NC.....	8	
Población-NS/NC.....	76	
<i>Grado de control</i>		
Del 0,01 al 30%.....	6	9,09
Del 30,01 al 50%.....	10	15,15
Del 50,01 al 75%.....	26	39,39
Del 75,01 al 99,99%.....	14	21,21
100%.....	22	33,33
Total contestaciones.....	78	118,18
NS/NC.....	18	
Población-NS/NC.....	66	

algunos países la creación de sociedades mixtas más que una opción, constituye la única vía posible para poder establecerse (Marruecos, China, países de Europa Central y del Este).

Al respecto, se pidió al colectivo de empresas analizado que efectuase una valoración subjetiva de aquellos factores que lo habían llevado a asociarse con empresarios locales del país receptor. Fueron consideradas un total de ocho

variables que fueron valoradas de 0 a 4 según su grado de importancia. Los datos empíricos obtenidos indican que los aspectos más valorados son aquéllos relacionados con razones de naturaleza comercial [red de distribución (2,74), desconocimiento del mercado (2,71)]. La existencia en el país receptor de alguna exigencia legal al respecto constituye otra causa importante, ocupando el segundo lugar del total de motivos considerados (2,64).

TABLA 9
MOTIVOS DE ASOCIACIÓN CON SOCIO LOCAL DEL PAÍS RECEPTOR: VALORACIÓN

Motivos de Asociación	Muy importante (4)	Importante (3)	Poco importante (2)	Sin importancia (1)	NS/NC (0)	Media	D. típica
Exigencia legal país receptor.....	28,57	26,19	11,90	9,52	23,81	2,64	1,02
Compartir riesgo de la oper.....	7,14	41,67	20,24	9,52	21,43	2,38	0,82
Desconocimiento mercado.....	23,81	33,33	14,29	8,33	20,24	2,71	0,95
Asegurarse red distribución.....	21,43	39,29	13,10	4,76	21,43	2,74	0,83
Asegurarse sumin. mat. primas.....	9,52	13,10	23,81	23,81	29,76	1,74	1,04
Dispon. instalaciones.....	13,10	23,81	16,67	26,19	20,24	2,14	1,10
Escasez recursos financieros.....	5,95	20,24	28,57	20,24	25,00	1,89	0,92
Motivos tecnológicos.....	4,76	14,29	21,43	30,95	28,57	1,58	0,95

TABLA 10
FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

Factores determinantes	Muy importante (4)	Importante (3)	Poco importante (2)	Sin importancia (1)	NS/NC (0)	Media	D. típica
a) Factores de naturaleza comercial							
Aumento de las exportaciones.....	45,24	27,38	7,14	4,76	15,48	3,00	0,86
Mantener cuota de mercado	15,48	29,76	21,43	10,71	22,62	2,18	0,96
Saturación del mercado interior.....	14,29	40,48	9,52	11,90	23,81	2,23	0,94
Control del canal de distribución	15,48	35,71	17,86	13,10	17,86	2,32	0,97
b) Explotar las ventajas de la empresa							
Tecnología propia.....	9,52	26,19	27,38	13,10	23,81	1,96	0,92
Conocim. y experi. acumulados.....	28,57	41,67	8,33	9,52	11,90	2,82	0,93
c) Factores de localización país receptor							
Tamaño del mercado	32,14	19,05	15,48	17,86	15,48	2,49	1,17
Coste de mano de obra	35,71	15,48	15,48	19,05	14,29	2,54	1,21
Coste de materia prima	7,14	14,29	26,19	30,95	21,43	1,65	0,98
Asegurar suministro de materia prima.....	7,14	7,14	20,24	44,05	21,43	1,43	0,97
d) Otros							
Acciones similares competencia.....	3,57	17,86	28,57	25,00	25,00	1,59	0,88
Dispersar riesgos	2,38	19,05	28,57	25,00	25,00	1,58	0,85
Motivos fiscales	0,00	9,52	22,62	42,86	25,00	1,24	0,71

FUENTE: Elaboración propia.

Factores determinantes de la inversión.

Parte de las teorías sobre la internacionalización de la empresa trata de analizar la naturaleza de aquellos factores determinantes del flujo inversor (*teorías sobre la inversión directa*). Estas teorías han experimentado una considerable evolución a lo largo del tiempo. Esta evolución ha permitido avanzar desde los primeros estudios esencialmente macroeconómicos y agregados basados en la existencia de mercados perfectos (Huthbauer, 1975; Rugman, 1976), hasta los enfoques microeconómicos que prevalecen en la actualidad. Para estos últimos, la inversión directa en el exterior puede tener su origen en razones tan diversas como: la posesión de determinadas ventajas en propiedad por parte de la empresa —*teoría de la organización industrial*— (Cyert y March, 1963; Hymer, 1976; Magee, 1979; Wolf, 1979; Teece, 1986; etcétera), la existencia de elevados costes de transacción en el mercado —*teoría de la IDE como proceso de internalización*— (Williamson 1975; Buckley y Casson, 1976; Casson, 1979; Rugman, 1980; etcétera)— el grado de madurez de producto —*teoría del ciclo de vida del producto*— (Vernon, 1966)— o la existencia de ventajas de localización en el país receptor —*teoría ecléctica*— (Hood y Young, 1979; Dunning, 1977, 1979)—.

El repaso efectuado a la distintas *teorías sobre la inversión directa* nos ha llevado a identificar trece factores explicativos de la inversión en el exterior. Estos factores han sido agrupados en cuatro bloques: 1) factores de naturaleza comercial; 2) los relacionados con las capacidades en posesión de la empresa; 3) los relativos a las ventajas de localización en el país receptor; y 4) se ha considerado un cuarto bloque en el que se agrupan causas tan diversas como: la necesidad de dispersar riesgos, la necesidad de hacer frente a acciones similares de la competencia o por motivos fiscales.

Para la muestra, la principal razón que justifican la creación de establecimientos de producción propia en el exterior consiste en la consolidación y expansión de sus exportaciones, ya sea abasteciendo el mercado local del país receptor o, en su caso, otros mercados próximos del área geográfica (13). Otras de las razones tienen que ver con la posibilidad de explotar en el extranjero el «stock» de conocimientos, habilidades y tecnologías, acumulados y desarrollados por la empresa en su mercado doméstico. Este hecho pone de relieve la importancia que para el colectivo analizado tiene la «tecnología desarrollada», máxime cuando nos situamos en el contexto de los países en desarrollo. Por último, otras de las razones

más valoradas tienen que ver con las ventajas de localización que en términos de coste representan estos países en desarrollo. En este sentido, los menores costes de la mano de obra, materia prima, energía y de otros recursos necesarios en el proceso de producción, han llevado a muchas de las empresas analizadas a localizar sus actividades productivas en estos países, con el objetivo de lograr una mejor posición competitiva a nivel global.

CONCLUSIONES

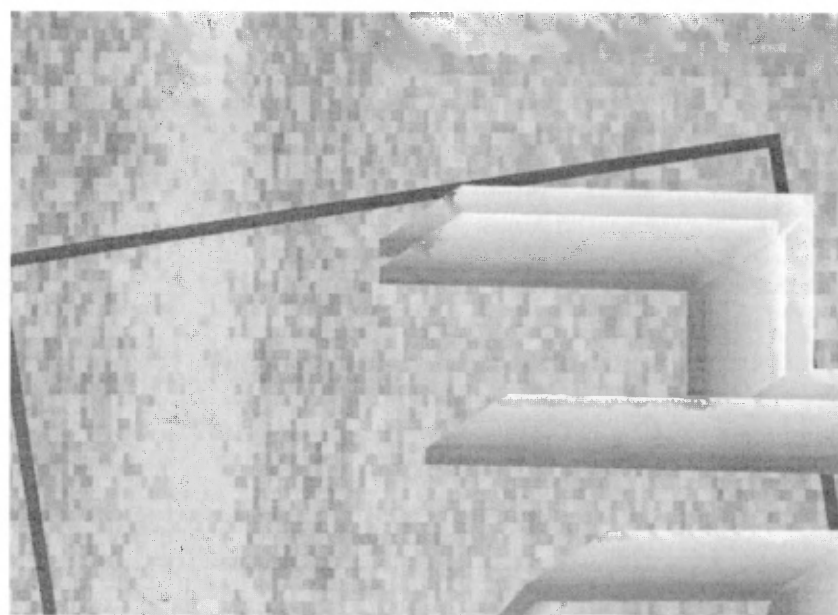
Nuestro trabajo de investigación ha tenido como principal objetivo analizar la problemática que presenta la internacionalización productiva de la pequeña y mediana empresa industrial española en el ámbito de los Países en Vía de Desarrollo. En realidad, las aportaciones y conclusiones que hemos obtenido han quedado ya reflejadas a lo largo de estas páginas. Sin embargo, conviene resaltar en este apartado cuáles son, a nuestro juicio, los aspectos y conclusiones más relevantes obtenidos sobre el tema.

Sin duda, la conclusión más relevante alcanzada se refiere a que la inversión directa constituye una opción estratégica al alcance de la pequeña y mediana

empresa industrial española. Respecto a las características de estas empresas, los datos obtenidos nos indican cómo en su mayoría éstas son de carácter familiar, no cotizan en bolsa ni están participadas por capital extranjero o el Estado; carecen además en su accionariado del respaldo de los grandes grupos industriales y financieros. Sin embargo, a pesar de su menor dimensión, se trata en general de empresas líderes en su sector de actividad, que basan el éxito de su aventura internacional en los conocimientos acumulados tras más de cuarenta años de experiencia en el mercado. Por tanto, son empresas competitivas en sus mercados de origen, que tienen tanto en la calidad del producto, la experiencia y habilidades acumuladas, como en la tecnología utilizada, sus principales fortalezas.

En su mayoría son empresas que han abordado su internacionalización productiva desde una posición internacional muy consolidada. De este modo, se observa cómo son empresas con una elevada propensión exportadora que venden sus productos en los cinco continentes. Son empresas que cuentan por tanto con una gran experiencia acumulada en la gestión de operaciones internacionales, ya que iniciaron su salida al mercado exterior de forma estable en la década de los setenta. Respecto a la naturaleza del proceso de internacionalización desarrollado, podemos señalar cómo en su mayoría las empresas han adquirido su dimensión internacional de forma gradual, esto es, adoptando con el tiempo y en función de la experiencia acumulada, fórmulas institucionales más complejas de participación en los mercados internacionales. Sin embargo, los datos empíricos obtenidos obligan a desprenderse de una visión excesivamente lineal y determinista del fenómeno, tal y como es propugnado en los *modelos de las fases de desarrollo*.

Otra conclusión importante se refiere a la naturaleza integral de la inversión directa desplegada por este colectivo de PYMES en el contexto de las economías en desarrollo. De este modo, la presencia física del inversor español busca en estos países el establecimiento de estructuras empresariales estables que persigan, de un lado, la producción más ventajosa en términos de coste, y de otro lado, un apoyo decidido



de las ventas mediante el establecimiento de redes propias para la comercialización de sus productos. De este modo, es lógico suponer que cada empresa ha salido al exterior por diferentes razones. No obstante, el examen de los datos empíricos obtenidos nos lleva a afirmar que la decisión empresarial de invertir en estos países está asociada a objetivos de naturaleza eminentemente comercial. Asimismo, habría que destacar la importancia que algunas empresas conceden tanto al aprovechamiento de la tecnología propia, como a las ventajas de localización que en términos de coste ofrecen muchos de estos países.

Por otra parte, podemos destacar como en la mayor parte de los casos, el pequeño y mediano empresario español no ha afrontado su internacionalización productiva en solitario. Se observa así como un gran porcentaje de las operaciones ha significado la creación de una «sociedad mixta» con la participación de uno o varios socios locales del país receptor. En cualquier caso, podemos concluir cómo el empresario español ha mostrado su preferencia por mantener un control mayoritario de sus filiales.

La escasa presencia de la empresa española en el exterior, unido a las grandes oportunidades de negocio que en la actualidad ofrecen los países en desarrollo, hacen necesario el establecimiento de medidas que tengan por objetivo: 1) actuar sobre los factores determinantes

de la competitividad internacional de nuestras empresas; 2) fomentar el establecimiento de alianzas y/o acuerdos de colaboración interempresarial; 3) un apoyo más decidido a las actividades de preinversión; y 4) el establecimiento, desde un punto de vista financiero, de medidas concretas que favorezca el desplazamiento de estas empresas hacia el exterior. En este sentido, consideramos necesario: un mayor compromiso de la Banca privada en el problema, el fortalecimiento de los fondos de capital-riesgo públicos y privados, así como un mayor grado de información de los instrumentos existentes.

NOTAS

- (1) Los datos agregados sobre Inversión Directa Española en el exterior que figuran en este trabajo han sido obtenidos a partir de las series estadísticas que periódicamente son elaboradas por la Dirección General de Transacciones Exteriores.
- (2) Presencia física en cuatro o más países.
- (3) Una descripción más exhaustiva de las ventajas e inconvenientes de la inversión extranjera en países en vía de desarrollo consultar: VIUDEZ (1978)
- (4) En España, la mayor parte de trabajos empíricos sobre la IDE son de carácter agregado, siendo escasos los que efectúan un análisis desde una perspectiva empresarial. Podemos destacar los trabajos de DURAN y SANCHEZ (1981 a y b), GALLO y SEGARRA (1987),

Durán (1987 y 1989) y más recientemente los trabajos, entre otros, de FERNÁNDEZ y CASADO (1994), SUÁREZ-ZULOAGA (1995) y LÓPEZ (1996).

(5) COFIDES, son las siglas correspondientes a la Compañía Española de Financiación al Desarrollo, S.A. Una sociedad de capital-riesgo de carácter semiprivado que tiene como principal objetivo el servir de apoyo financiero a aquellos proyectos de inversión en países en vía de desarrollo presentados por PYMES españolas.

(6) OFERES es la Base de Datos de Empresas Exportadoras Españolas. Incluye a todas aquellas que han realizado operaciones de exportación durante los últimos cinco años. En esta base de datos se dispone de datos de identificación y de volúmenes de exportación facilitados por la Dirección General de Aduanas y el Ministerio de Economía y Hacienda. Además, se incluye el desglose de sus exportaciones por producto y país o zona geográfica. De muchas de las empresas se cuenta con datos muy amplios sobre sus productos, marcas, redes de distribución, número de empleados, capital social, etcétera. Estos datos son facilitados directamente por las empresas a través de las «Encuestas a la Oferta Exportadora» realizadas por el ICEX anualmente.

(7) BUCKLEY (1989) nos ofrece una revisión de las principales aportaciones teórico-empíricas existentes.

(8) El número de respuestas suma más del 100 por 100, ya que se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

(9) Son aquellas cuya misión directa consiste en la producción y distribución física del producto, junto con la función de ventas y la de servicios de venta.

(10) Al respecto, el Fondo Monetario Internacional entiende que existe inversión directa siempre que el inversor ejerza una influencia significativa en la administración de la empresa extranjera. Para la OCDE tal influencia significativa se produce cuando el inversor dispone al menos de un 10 por 100 de las acciones o del poder de voto de una sociedad extranjera. En este sentido, el artículo 4.1 del RD 672/92, de 2 de julio, sobre que se presume la existencia de influencia efectiva cuando la participación, directa o indirecta fuese igual o superior al 10 por 100 y cuando no alcanzándose dicho porcentaje, el inversor forme parte, directa o indirectamente, del órgano de administración de la sociedad extranjera.

(11) Incluye capitalización de reservas o derechos de crédito.

(12) Pregunta de respuesta múltiple. Las frecuencias relativas han sido calculadas teniendo en cuenta las empresas que responden a la cuestión.

(13) Al respecto, sirva de ejemplo que un porcentaje representativo de las empresas ha decidido implantarse en Méjico. Las razones de tal comportamiento hay que encontrarlas, no sólo en las grandes expectativas de creci-

miento del mercado mejicano, sino también en las expectativas económicas abiertas tras la firma del Tratado de Libre Comercio que este país ha suscrito recientemente con Canadá y Estados Unidos, y que permitirá un acceso más fácil a mercados tan protegidos como el estadounidense.

BIBLIOGRAFÍA

ACEÑA MORENO, F. (1994 a): *Financiación de Inversiones Directas en Países en Desarrollo*, Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid.

ACEÑA MORENO, F. (1994b): «Instrumentos de financiación de Inversiones» ICE, número 735, noviembre, páginas 63-73.

ALBURQUERQUE, F. (1992): «Hacia una nueva conceptualización de la cooperación internacional para el desarrollo», ICE, número 702, febrero, páginas 21-33.

ALIBERT, R. Z. (1971): «The Multinational Enterprise in Multiple Currency World», en DUNNING, J. H.: *The Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, London.

ANDERSEN, O. (1993): «On the Internationalization Process of Firms: A critical analysis», *Journal of international Business Studies*, volumen 24, número 2, páginas 209-231.

BANCO MUNDIAL (1995): *Las Perspectivas Económicas Globales y los Países en Desarrollo*. Ediciones Mundiprensa (edición española).

BILKEY, W. J. (1978): «An Attempted Integration of The Literature on Export Behavior of Firms», *Journal of International Business Studies*, número 9, páginas 33-46.

BOLETÍN ECONÓMICO DEL ICE, número 2034. «Las Inversiones Directas Internacionales en los Países en Vía de Desarrollo (I)». Semana del 5 al 11 de mayo de 1986, páginas 1579-1581.

BOLETÍN ECONÓMICO DEL ICE, número 2.036: «Las Inversiones Directas Internacionales en los Países en Vía de Desarrollo (II)». Semana del 19 al 25 de mayo de 1986, páginas 1737-1738.

BUCKLEY, P. J. (1979): «Foreign Direct Success for Smaller Firms» *Multinationals Business*, número 3, páginas 12-19.

BUCKLEY, P. J. (1989): «Foreign Direct Investment by Small and Medium Size Enterprise: The Theoretical Background», *Small Business Economics*, número 2, páginas 89-100.

BUCKLEY, P. J. y CASSON, M. C. (1976): «The Future of Multinational Enterprise». Macmillan, Londres.

BUCKLEY, P. J., y CASSON, M. C. (1979): *A theory of international operations*, European Research in International Business, Amsterdam.

CASSON, M. C. (1979): *Alternatives of Multinational Enterprise*, Macmillan, Londres.

CASSON, M. C. (1982a): *The Entrepreneur: An economic Theory* Oxford: Martin Robertson.

CASSON, M. C. (1982 b): «Transaction cost and the Theory of MNE's», en RUGMAN, A. M. (eds.), *New Theories of Multinational Enterprise*, Nueva York, St. Martin's Press.

CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN (1990). *Acceso de la empresa a los mercados exteriores. Facilidades Cheysson*. Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, Madrid.

CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL (1994): *Informe anual 1993*, Washington, CFI.

CYERT, R. D. y MARCH, J. G. (1963): *A Behaviour Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J.

DUNNING, J. H. (1977): «Trade location of economic activity and the MNE: a Search for a Eclectic Approach», en OHLIN, B., HESSELBORN, P. O. y WISKMAN, P. J. (eds.). *The international Allocation of Economic Activity*, Macmillan, London.

DUNNING, J. H. (1979): «Explaining Changing Patterns of international Production», en *Defense of the Eclectic Theory*, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, volumen 41, páginas 269-295.

DURÁN, J. J. (1985): «La empresa Multinacional española», *Economía Industrial* número 244, julio-agosto, páginas 101-116.

DURÁN, J. J. (1987): «Decisiones de Inversión Directa en el Exterior de la empresa española 1979-1985», *Información Comercial Española*, número 643, marzo, páginas 73-86.

DURÁN, J. J., y SÁNCHEZ, P. (1981): «La inversión de la empresa española en el exterior», *Papeles de Economía Española*, volumen 9, páginas 139-156.

FERNÁNDEZ, C. M., y CASADO, M. (1994): «La internacionalización de las empresas innovadoras madrileñas», *Información Comercial Española*, número 726, febrero, páginas 77-97.

GALLO, M. A. SEGARRA, J. A. (1987): «La tendencia en la internacionalización de la empresa», ICE, marzo, páginas 87-90.

HORST (1972): «Firms and industry determinants of the decision to invest abroad. An empirical study», *Review of Economics and Statistics*, volumen 54, número 3.

HUTBAUER, O. (1975): «The Multinational Corporation and Direct Investment», en KENEN, P. B. (eds.), *International trade and Finance*, Cambridge University Press, Cambridge.

INSTITUTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL (IMPI) (1995): «Informe anual de la pequeña y mediana empresa, 1994», IMPI, Madrid.

HYMER, S. (1976): *The International Operations of National Firms: A study of Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

JOHANSON, J., y VAHLNE, J. E. (1977): «The Internationalization Process of the Firm: A model of Knowledge Development and Increasing Foreign Markets Commitments», *Journal of International Business*, volumen 8, número 1, páginas 23-22.

JOHANSON, J., y VAHLNE, J. E. (1979): «The mechanism of internationalization», *International Marketing Review*, volumen 5, octubre, páginas 11-24.

JOHANSON, J., y WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975): «The internationalization of the firm: four Swedish cases», *Journal of Management Studies*, volumen 12, octubre, páginas 305-322.

LARIMO, J. (1991): «Comportamiento de la inversión directa en el exterior. Medición y factores determinantes», *Información Comercial Española*, número 692, abril, páginas 145-171.

LÓPEZ, C. (1996): «Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior 1988-1994. Análisis de los factores determinantes», *Comunicación presentada al VI Congreso Nacional de la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa*, La Coruña, del 15 al 17 de septiembre de 1996.

LUOSTARINEN, R. (1979): *The internationalization of the firm*, Helsinki.

MAGEE, S. P. (1977): «Information and Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Foreign Direct Investment», en BHAGWATI, J. N.: *The New Economic Order*, MIT Press.

MIESENBOCK, K. (1988): «Small Business Exporting: Literature Review», *International Small Business Journal*, volumen 6, número 2, páginas 42-61.

NIETO, A., y LLAMAZARES, O. (1995): *Marketing Internacional*, Ediciones Pirámide, S.A., Madrid.

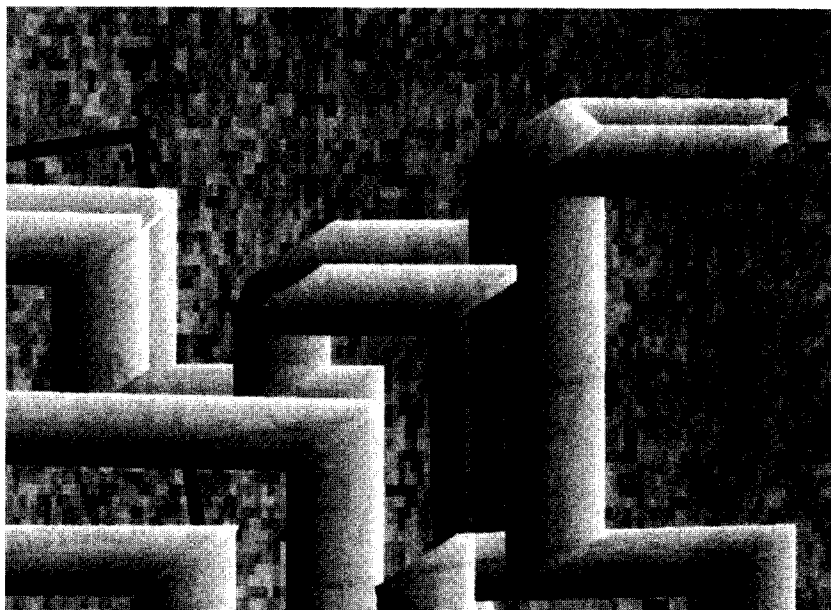
OCDE (1980): *The determinants of foreign investment: Relevant aspects for assessing the role of investment incentives*, París.

OCDE (1989): *Investment Incentives and Disincentives: effects on International Direct Investment*, París.

PENROSE, E. T. (1962): *Teoría del crecimiento empresarial*, Editorial Aguilar, Madrid.

RABINO, S. (1980): «An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies», *Management International Review*, volumen 20, número 1, páginas 67-73.

REID, S. D. (1983): «Firm Internationalization, transaction cost and strategic choice», *International Marketing Review*, volumen 12, número 2, invierno.



ROBINSON, A. E. G. (1957): *La dimensión óptima de la empresa*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.

ROOT, F. R. (1987): *Entry Strategies for International Markets*, Lexington Books, Lexington, Massachusetts.

RUGMAN, A. M. (1976): «Risk, Direct Investment, and international diversification», *Journal of International Business Studies*, otoño-invierno.

RUGMAN, A. M. (1980): «Internationalization as a general theory of foreign direct investment: a re-appraisal of the literature», *Weltwirtschaftliches archive*, volumen 116, páginas 365-379.

RUGMAN, A. M. (1981): *Inside the multinationals: the economics of internal markets*, New York Columbia University Press.

RUGMAN, A. M. (1986): «New theories of the multinational enterprise: an assessment of internationalization theory», *Bulletin of Economic Research*, volumen 38, páginas 108-118.

SOLBERG, C. A. (1991): «Respuesta al reto de la globalización. Sugerencia de un esquema de análisis para la toma de decisiones», *Información Comercial Española*, número 692, abril, páginas 9-25.

SUAREZ-ZULOAGA (1995): «La internacionalización productiva de las empresas españolas 1991-1994», *Información Comercial Española*, número 746, páginas 89-103.

TEECE D. J. (1981): «The multinational enterprise: market failure and market power considerations», *Sloan Management review*, primavera.

TEECE, D. J. (1986): «Transactions Cost Economics and the Multinational Enterprise», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, número 7.

VERNON, R. (1966): «International Investments and International Trade in Product Cycle», *Quarterly Journal of economics*, páginas 190-207.

WEEKLY, J., y AGARWAL, R. (1987): *International Business*, The Dryden Press, Nueva York.

WELLS, L. T. (1983): *Third World Multinational. The rise of foreign investment from developing countries*, MIT Press, Cambridge.

WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1972): *Uncertainty and Economic Distance: Studies in International Business*, Uppsala.

WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust Implications: A study of the Economics of Internal Organization*, Free Press, Nueva York.

WOLF, B. (1977): «Industrial Diversification and internationalization: some empirical evidence», *Journal of Industrial Economics*, número 26.